

# LINKEDIN

**MAYO 2011**



# ¿QUÉ ES LINKEDIN?

**Es una red de contactos profesional.**

**Es un punto de comienzo en las redes sociales estupendo porque es puramente de negocio. Ofrece elementos en común con las otras redes.**

**Es muy fácil de seguir y monitorizar. Permite:**

**Capturar, Construir, Hacer Evolucionar  
nuestras relaciones en la red.**

**ES UNA RED SEGURA**

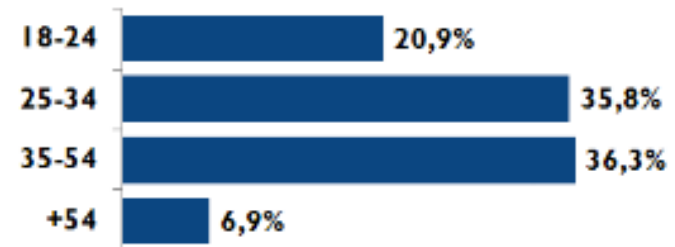
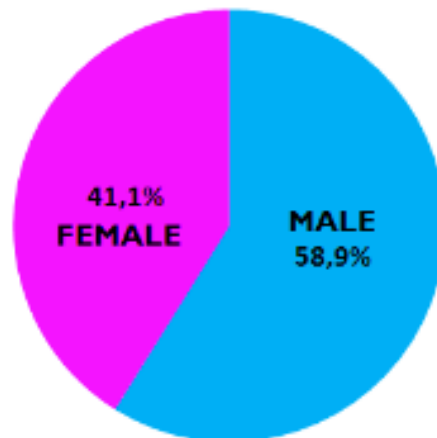
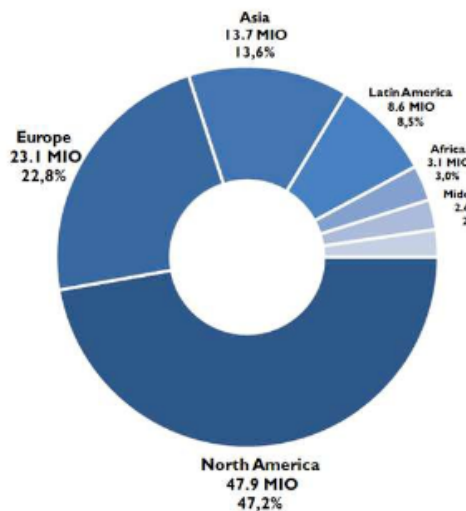
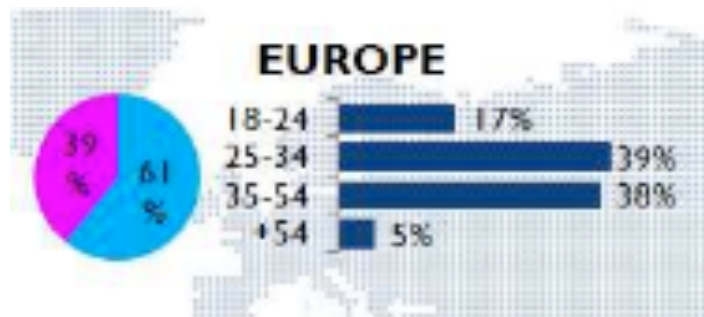
# DATOS

101Millones de usuarios en 200 países. 1, 6 MM en España.

La edad media del usuario es 44 años.

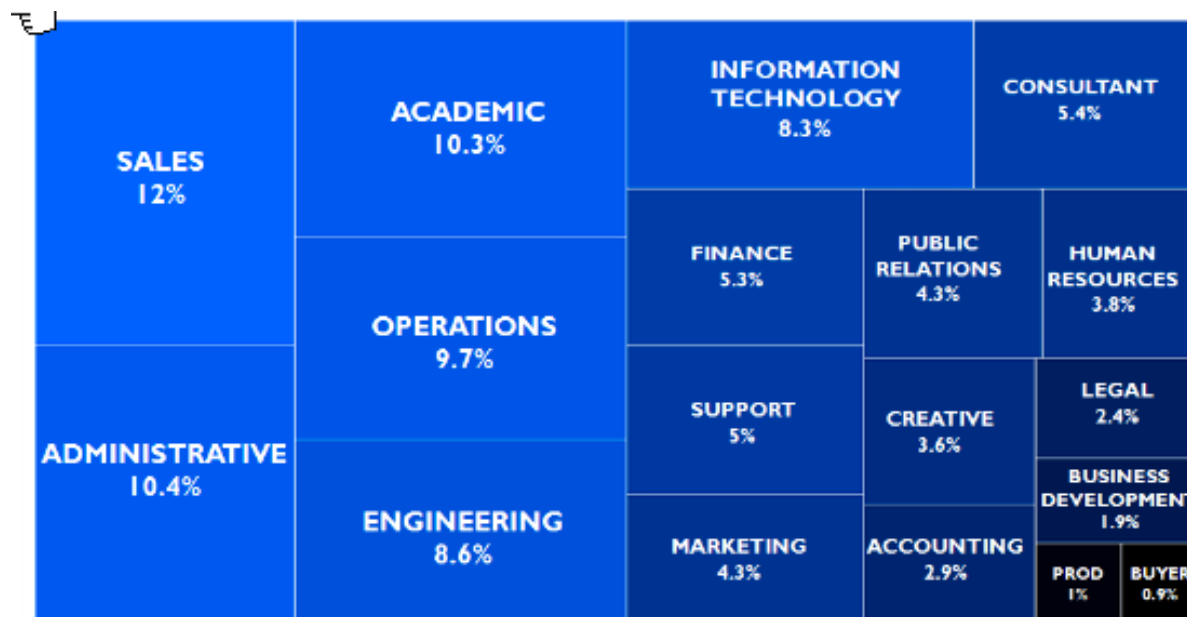
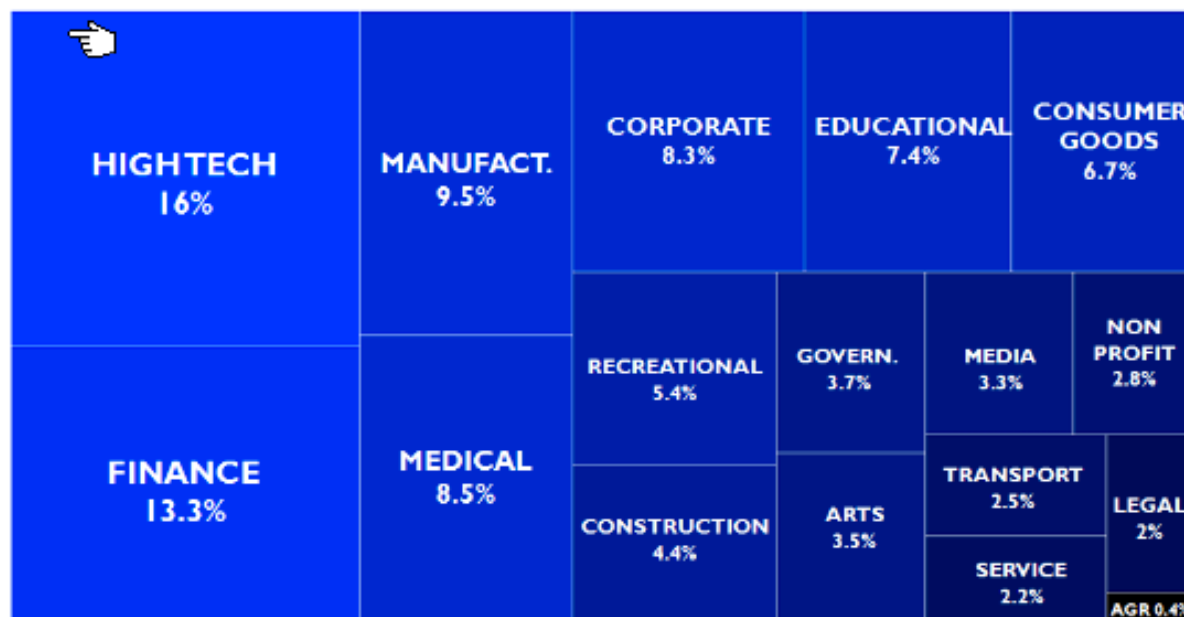
El 61% tienen más de 35 años.

El 80% son personas con estudios superiores.



Fuente: Linkedin Febrero 2011.

Sectores y tipos de profesional. Fuente: Linkedin Febrero 2011.



# ¿COMO FUNCIONA LINKEDIN?

**Conexión en primer grado, a personas que conoces. Después de esto están las conexiones a segundo y tercer nivel.**

**Es importante “completar” el perfil personal, no solo rellenarlo. Esto le tomará entre 3 y 6 horas.**

**Contactar con las personas adecuadas le tomará 1 hora.**

**Unas dos horas agradeciendo a sus nuevos contactos la molestia de enlazar con Vd.**

## Planificar estas tareas a lo largo de un mes:

**Primera semana crear una página de la empresa y un perfil personal.**

**Segunda semana: Fortalecer o crear el perfil personal.**

**Tercera semana: Unirse con 3 grupos de contactos.**

**Cuarta semana: Socializarse: 20 min /día.**

# EMPEZAR

**Home:** es el sitio donde empezar. Implica:

**Mensajería, eventos, oportunidades profesionales,**

**Sugerencias de contactos automáticas, historial,**

**Personas que vieron tu perfil (premium)**

**Actualizaciones, aplicaciones de terceras partes.**

# **FUNCIONALIDADES**

**Perfil, Contactos, grupos, trabajos, mensajes, empresas.  
PREGUNTAS, Eventos, centro de aprendizaje, directorio de  
aplicaciones, Amazon, Blog. Búsqueda.**



### My Travel

by TripIt, Inc.

See where your LinkedIn network is traveling and when you will be in the same city as your colleagues. Share your upcoming trips, current location, and travel stats with your network.



### Polls

by LinkedIn

The **Polls** application is a market research tool that allows you to collect actionable data from your connections and the professional audience on LinkedIn.



### SlideShare Presentations

by SlideShare Inc

**SlideShare** is the best way to share presentations on LinkedIn! You can upload & display your own presentations, check out presentations from your colleagues, and find experts within your network.



### Box.net Files

by Box.net

Add the Box.net Files application to manage all your important files online. Box.net lets you share content on your profile, and collaborate with friends and colleagues.



### Company Buzz

by LinkedIn

Ever wonder what people are saying about your company? **Company Buzz** shows you the twitter activity associated with your company. View tweets, trends and top key words. Customize your topics and share with your coworkers.



### Google Presentation

by Google

Present yourself and your work. Upload a .PPT or use Google's online application to embed a presentation on your profile.



### Huddle Workspaces

by Huddle.net

**Huddle** gives you private, secure online workspaces packed with simple yet powerful project, collaboration and sharing tools for



### WordPress

by WordPress

Connect your virtual lives with the WordPress LinkedIn Application. With the WordPress App, you can sync your WordPress blog posts with your



# **CREAR TU PERFIL INDIVIDUAL**

**Objetivos del perfil: Presentarnos. Ofrecer especialización y diferenciación. Reflejar nuestra personalidad.**

**No es un resumen.**

**Mantener la conversación en el presente.**

**Hablar en primera persona.**

**Si habla varios idiomas, crear perfiles en idioma. Es fácil poner en el perfil un icono para abrir cada uno.**

**Compruebe que el perfil de su C.V. es público. Repase errores tipográficos.**

# COMO RELLENAR CAMPOS.

**Ponga el nombre por el que le conocen en la profesión. Por ejemplo, si le conocen como Paco, póngalo. Evite apodos.**

**Foto: Una buena. Actual.**

**Empleos: Lista del actual y pasados.**

**Información adicional: Asociaciones a la que pertenece, responsabilidad y cargo en ellas.**

**Educación. Ponga los años en los que estuvo. Ayudará a que le localicen.**

**Websites: hasta tres.**

# SEGMENTE

**Encuentre un grupo de profesionales que quieran compartir experiencias e información con Vd. de determinados temas.**

**Es preferible tener pocos contactos pero parecidos que muchos distintos entre sí.**

**Si quiere Vd. llegar a tener cobertura, haga tantos grupos como sean necesarios, pero no mezcle en un mismo grupo personas con diferentes intereses o inquietudes.**

# APLICACIONES DE TERCEROS

Integración en blogs twitter.

Listas de libros: Compartir sus intereses.

Presentaciones y documentos.

Encuestación, etc.

Personalizar la dirección web en linkedin del perfil público: Ir a

Editar perfil y después en perfil público a editar. Después cambiar.

Perfil público

<http://es.linkedin.com/in/jaimemanera> Editar

Actualice su perfil cada 3/6 meses.

# PREMIUM

Fuente: LinkedIn Febrero 2011

	Empresarial	RECOMENDADA Empresarial Plus	Ejecutiva
	<input type="radio"/> Anual: <b>19,95 USD</b> al mes* <input type="radio"/> Mensual: <b>24,95 USD</b> al mes	<input checked="" type="radio"/> Anual: <b>39,95 USD</b> al mes* <input type="radio"/> Mensual: <b>49,95 USD</b> al mes	<input type="radio"/> Anual: <b>74,95 USD</b> al mes* <input type="radio"/> Mensual: <b>99,95 USD</b> al mes
<b>Funcionalidades</b>	<b>Actualizar</b>	<b>Actualizar</b>	<b>Actualizar</b>
Comunícate con cualquier usuario en LinkedIn directamente con mensajes InMail	3 mensajes InMail (valorados en 30 USD)	10 mensajes InMail (valorados en 100 USD)	25 mensajes InMail (valorados en 250 USD)
Ve más perfiles cuando realices una búsqueda	300 resultados por búsqueda	500 resultados por búsqueda	700 resultados por búsqueda
Enfócate en perfiles específicos con los filtros de búsqueda premium	4 filtros premium	4 filtros premium	4 filtros premium + 4 filtros de talento
Mantente organizado al guardar perfiles y notas en el Organizador de perfiles	5 carpetas	25 carpetas	50 carpetas
Ve los nombres de tus contactos de 3° grado y compañeros de grupo	Nombre	Nombre	Visibilidad de nombres completos
Obtén más detalles con las vistas ampliadas de perfiles	✓	✓	✓
Quién ha visto tu perfil: ve la lista completa, cómo te encontraron y mucho más	✓	✓	✓
Ábrete a nuevas oportunidades: deja que otros usuarios se comuniquen contigo gratis a través de OpenLink	✓	✓	✓
Obtén información fidedigna sobre candidatos o posibles clientes con la búsqueda de referencias	✓	✓	✓
Recibe atención al cliente prioritaria	✓	✓	✓

# RELACIONARSE

**Cantidad/ calidad.**

**Conectarse solo con personas a las que uno recomendaría.**

**Una ventaja de conectarse a los clientes es ver si están conectados a la competencia.**

**Hay posibilidad de ocultar contactos. Es útil para:**

**Periodistas.**

**Abogados.**

**Si están comprando su empresa.**

**Si Vd. Tiene unos clientes VIP o personas públicas.**

# **SUBIR CONTACTOS**

**Se puede hacer desde gmail, outlook, apple mail, etc.**

**Vd. Puede seleccionar a aquellos que desee integrar en LinkedIn. Cuando aparece un logo debajo de los nombres es que ya estan en LinkedIn.**

# ENVIAR INVITACIONES

- **Personalice siempre las invitaciones, evite enviarlas en bloque.**
- **Puede clasificar en tres grupos:**
- **Cientes que reconecte desde hace tiempo:**
  - Hace tiempo que...
- **Cientes que ha conectado hace oco:**
  - Me alegré de su ultima visita
- **Cientes que no conoce.**
  - Invitarles a pasar.



# **SI LE RESPONDEN**

**Agradecer su amabilidad por contestar, nadie lo hace.**

**Fije un calendario periodico de contacto con esas personas para establecer conversaciones.**

**Incluya su URL de linkedin en su tarjeta profesional de visita.**

**Grupos: Lea sus normas y no haga auto – promoción.**

**Busque refrescar el perfil de sus contactos en preferencias.**

**Renueve su estatus una vez o dos a la semana. (700 caracteres)**

**Haga preguntas, tiene 2000 caracteres para hacerlas.**

**Tiene la ventaja de clasificarlas geográficamente.**

**Recomendaciones.**

# **SIETE RECOMENDACIONES**

- 1. Incremente su visibilidad añadiendo conexiones con probabilidad de ser vistas.**
- 2. Muestre todas sus experiencias en su perfil, las empresas de su pasado, educación, grupos o asociaciones a las que pertenece y actividades.**
- 3. Haga su perfil publico, con una url personalizada.**
- 4. Promociones su sitio web, blog o lo que tenga utilizando su perfil de LinkedIn.**
- 5. Utilice la red para identificar sus interlocutores.**
- 6. Utilice la búsqueda avanzada y la premium.**
- 7. Identifique la salud de los sectores hablando con las personas que están en ellos.**

# CONSTRUIR UNA REPUTACIÓN

1. En respuestas, participe con sus aportaciones.
2. Únase a pocos grupos pero participe. O cree Vd. el suyo.